



ANNABELLE JUTARD

Maman solo et entrepreneure engagée

Quand choisir sa voie devient
un acte de sincérité



PRESENTATION

COMMUNIQUE DE PRESSE

PHOTOS

INTERVIEW PROFILTHÈQUE

CONTACT

Ballan-Miré 37510





PRESENTATION

Annabelle Jutard incarne une génération de femmes qui redessinent leur carrière en s'appuyant sur leur expertise et engagement personnel. Maman solo de jumelles, elle a su s'affranchir de trajectoires classiques, portée par une ambition simple : trouver un métier à son image. Après plus de dix ans dans le commerce et l'industrie pharmaceutique, elle fait le choix, en 2023, de se réorienter vers l'immobilier. Une décision réfléchie, portée par sa volonté d'évoluer dans un environnement où l'autonomie et la relation humaine sont essentielles.

Mon premier employeur m'avait dit à la fin de la période d'essai
« Fille d'enseignante et issue d'une famille monoparentale,
vous n'aurez jamais la niaque nécessaire. »

Pour Annabelle, chaque choix est une affirmation. Lors de son premier poste, on lui a reproché de manquer de "niaque". Ce jugement, loin de la décourager, est devenu un moteur : celui de prouver que la détermination et la réflexion sont des forces durables. Aujourd'hui, elle se distingue par sa capacité à prendre des décisions alignées avec ses objectifs et sa vision, illustrant un parcours où chaque étape traduit une prise de position claire et assumée.



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Mardi 21 janvier 2025
Pour publication immédiate

“Vous n’aurez jamais la niaque nécessaire” : Annabelle Jutard, maman solo et entrepreneure engagée, prouve le contraire

En 2024, 48 % des Françaises envisageaient de se lancer dans l’entrepreneuriat, selon OpinionWay. Annabelle Jutard, maman solo de jumelles, s’inscrit dans cette dynamique avec un parcours exemplaire. Après 14 ans consacrés à son rôle d’assistante maternelle pour rester proche de ses filles jusqu’à leur majorité, elle décide de reprendre les rênes de sa carrière et de tracer une voie qui reflète ses aspirations. Aujourd’hui, conseillère en immobilier à Ballan-Miré en Touraine, elle exerce en tant qu’indépendante au sein du réseau Safti.

De la parentalité à une carrière redéfinie

Diplômée d’un BTS technico-commercial, Annabelle entame sa carrière dans le commerce et l’industrie pharmaceutique. Ces environnements exigeants lui permettent d’acquérir une solide expérience, mais la naissance de ses jumelles en 2004 redéfinit ses priorités. Pendant 14 ans, elle exerce comme assistante maternelle, un choix assumé pour être pleinement présente dans leur quotidien. En 2023, avec ses filles devenues autonomes, Annabelle décide de se réinventer. Elle choisit l’immobilier, un domaine où elle peut conjuguer ses compétences relationnelles, son sens de l’écoute et son autonomie.

Une revanche sur les jugements passés

Lors de son premier emploi, on lui a affirmé qu’elle n’avait pas la "niaque nécessaire". Annabelle transforme ces mots en moteur de sa détermination. "Ce jugement m’a appris à prendre des décisions qui comptent vraiment, en refusant les cadres qui ne me ressemblent pas", explique-t-elle.

Un exemple pour les femmes qui hésitent à se lancer

Annabelle Jutard incarne l’idée qu’entreprendre est aussi une manière de reprendre le contrôle de sa vie. "Se lancer, c’est une décision audacieuse, mais c’est aussi une chance de créer une carrière alignée avec ses valeurs et ses priorités personnelles."



PHOTOS

Ballan-Miré



Le succès n'est pas final,
l'échec n'est pas fatal : c'est
le courage de continuer qui
compte.



Winston Churchill

Si vous ne vous fixez pas
d'objectifs, vous risquez de
passer votre vie à travailler
pour ceux qui s'en fixent."



Brian Tracy

Le secret du changement est
de concentrer toute votre
énergie non pas à lutter
contre le passé, mais à
construire l'avenir.



Socrate

Mardi 21 janvier 2025
Pour publication immédiate

INTERVIEW PROFILTHÈQUE

[lien direct vers l'interview ici](#)

Comment je suis passée de « vous n'aurez jamais la niaque nécessaire » à « maison vendue avec succès » Interview avec Annabelle Jutard

Annabelle Jutard incarne sans contestation l'esprit de réinvention. Après des années dans des secteurs aussi variés que la vente et l'assistance maternelle, elle s'est lancée dans l'immobilier, guidée par ses valeurs d'écoute et d'empathie. Mais derrière cette reconversion, il y a une histoire de résilience : « On m'a dit que je n'avais pas la niaque pour réussir. » Aujourd'hui, Annabelle prouve que la force de caractère et la persévérance sont des moteurs bien plus puissants que les jugements réducteurs.

Cette interview s'inscrit dans une série dédiée à l'entrepreneuriat féminin, où je donne la parole à des femmes inspirantes, comme Annabelle, qui réinventent leur parcours avec audace et détermination pour faire de leurs projets des réussites. Laetitia Eldin

Bonjour Annabelle, qui es-tu, peux-tu te présenter ?

Je suis née dans les années 70 en Vendée, dans une famille monoparentale, mon parcours scolaire a été atypique et souvent incompris. Bien que mes enseignants reconnaissaient la pertinence de mes réponses, j'avais du mal à m'exprimer comme attendu. Heureusement, ma mère, enseignante, m'a soutenue jusqu'à l'obtention du BTS technico-commercial en 1997.

Après mes études, je ne me suis fixée aucune limite géographique pour trouver un emploi, à l'exception de rester en France. J'ai commencé dans une entreprise de télésurveillance, dans la région de Tours où je me suis finalement installée, puis j'ai travaillé dans la vente aux professionnels, notamment auprès de notaires et d'avocats. J'ai ensuite rejoint le secteur pharmaceutique comme déléguée pendant environ six ans. J'y ai géré neuf départements en autonomie, participé à des séminaires enrichissants et découvert des aspects passionnants de ce métier. Mais la naissance de mes jumelles a changé mes priorités. Pour passer plus de temps avec elles jusqu'à leur majorité, je suis devenue assistante maternelle pendant 14 ans. Avec le temps, ce métier ne me correspondait plus, notamment à cause de l'évolution des attentes des parents et des méthodes éducatives. En 2022, j'ai cherché à me réorienter vers les services à la personne, mais j'ai vite compris que ce secteur ne correspondait pas à mes valeurs.



Mardi 21 janvier 2025

Pour publication immédiate

INTERVIEW PROFILTHÈQUE

[lien direct vers l'interview ici](#)

De retour à la case départ, je me suis interrogée sur ce qui pourrait me convenir. Cela m'a rappelée une réflexion d'un parent qui m'avait suggérée que l'immobilier me conviendrait. J'ai décidé de me lancer et me voilà, aujourd'hui, dans un métier qui me correspond vraiment : autonomie, flexibilité et un volet commercial. J'ai commencé ma formation en mars 2023 et j'ai rejoint Safti en tant que conseillère en immobilier sur le secteur de Ballan-Miré près de Tours. Mon parcours m'a donné une ouverture d'esprit et des expériences qui m'ont aidé à trouver ma voie.

Quelles expériences t'ont le plus marquée dans ton parcours?

Chaque étape de ma vie m'a apporté quelque chose, mais certains moments restent marquants. Mon premier poste en télésurveillance, par exemple. J'avais 20 ans, une certaine naïveté et l'impression que tout était possible. À la fin de ma période d'essai, on m'a dit : « *Fille d'enseignante et issue d'une famille monoparentale, vous n'aurez jamais la niaque nécessaire.* » Cette remarque blessante a renforcé ma détermination à ne laisser personne définir mes limites. Dans l'industrie pharmaceutique, j'ai appris à conjuguer autonomie et esprit d'équipe. Même en travaillant seul sur nos secteurs, le soutien entre collègues était incroyable, une leçon de solidarité que je garde précieusement. Mes années comme assistante maternelle m'ont enseigné rigueur et humanité. Gérer les attentes des parents, les besoins des enfants et les imprévus m'a donné des bases solides pour naviguer dans des situations complexes. Cette expérience nourrit encore aujourd'hui ma capacité à comprendre et accompagner mes clients.

Pourquoi avoir choisi l'entrepreneuriat ?

Je crois que c'est l'entrepreneuriat qui m'a choisie. (sourire) J'ai toujours eu ce besoin de liberté, de pouvoir décider de mon emploi du temps et de mes priorités. Ce n'est pas que je n'aime pas travailler en équipe, bien au contraire, mais j'ai besoin d'autonomie pour m'épanouir pleinement. Chaque étape de ma carrière m'a préparée à ce chemin. Dans l'industrie pharmaceutique, j'étais déjà très autonome tout en bénéficiant d'un cadre collectif. Plus tard, comme assistante maternelle, j'ai appris à gérer ma « petite entreprise » : planifier, communiquer et m'adapter. Pour moi, l'entrepreneuriat n'est pas seulement un mode de travail, c'est un état d'esprit. Il reflète ma vision des choses : avancer, prendre des risques mesurés, mais toujours dans une dynamique constructive et tournée vers l'action. En fin de compte, je ne vois pas l'entrepreneuriat comme un choix délibéré, mais comme une évidence naturelle. Il correspond à ma personnalité, à mes ambitions et à la façon dont j'aime évoluer professionnellement.



Mardi 21 janvier 2025

Pour publication immédiate

INTERVIEW PROFILTHÈQUE

[lien direct vers l'interview ici](#)

Selon toi, quelles-sont les étapes clés pour se lancer dans une nouvelle activité ?

Se lancer dans une nouvelle activité, c'est avant tout une réflexion personnelle. Il faut se poser les bonnes questions : « Qu'est-ce que je cherche vraiment ? » et faire le bilan de ce qu'on a aimé ou moins aimé dans ses expériences passées. C'est important que le projet corresponde à nos valeurs et à ce qu'on veut vraiment accomplir.

Après, il faut s'entourer des bonnes personnes. Dans mon cas, rejoindre un réseau immobilier qui me correspondait a été un choix déterminant. Il faut aussi préparer son côté financier, car les débuts peuvent être un peu incertains. Ça ajoute une charge mentale, c'est sûr, mais je savais que ce choix m'offrirait l'épanouissement que je cherchais, malgré les défis. La formation est aussi essentielle. J'aime avancer à mon rythme, apprendre au fur et à mesure, et surtout, faire mes propres recherches. Et pour garder la motivation, il faut s'entourer de gens bienveillants qui partagent les mêmes valeurs et qui nous soutiennent.

Être femme et entrepreneure peut être un défi, entre solitude et obstacles spécifiques. Comment fais-tu face à ces difficultés ?

Être femme et entrepreneure comporte des défis, mais je ne ressens pas de difficulté particulière liée à mon genre. L'immobilier est un secteur où les femmes sont bien représentées. La solitude et la concurrence restent des défis c'est certain. Se faire une place parmi des confrères bien établis peut être compliqué, mais je choisis de voir ces obstacles comme des occasions de grandir.

Pour avancer, je m'implique dans ma communauté locale, en participant à des événements et en nouant des partenariats. J'essaie de trouver des solutions innovantes pour me démarquer et j'accorde aussi une grande importance au réseautage pour échanger et m'entourer de personnes bienveillantes. Je suis convaincue que persévérer finit toujours par porter ses fruits. C'est cette confiance et cette détermination qui me permettent d'avancer et garder le cap.



Mardi 21 janvier 2025

Pour publication immédiate

INTERVIEW PROFILTHÈQUE

[lien direct vers l'interview ici](#)

Comment concilies-tu aujourd'hui ton rôle de maman et celui d'entrepreneure ?

Je ne suis peut-être pas un bon exemple pour tout le monde, mais pour moi, aujourd'hui, mon rôle de maman est plus souple. Mes filles sont grandes et autonomes, ce qui me laisse plus de liberté. L'entrepreneuriat demande beaucoup d'investissement, surtout au début, donc j'organise mon temps en alternant périodes de travail intense et moments pour souffler. Quand ça devient trop, je m'autorise à déconnecter. C'est important pour rester équilibrée et garder le sourire. Je crois qu'il faut s'écouter : si une journée est difficile, je me dis que demain sera meilleur. (sourire)

As-tu des sources d'inspiration ou des modèles qui t'ont aidée ?

Mes sources d'inspiration viennent principalement de mon parrain, qui a réussi dans l'immobilier avec beaucoup de patience et de persévérance. Je m'en inspire (sourire) Il m'a montré qu'on peut vraiment bien vivre de ce métier avec le temps. Je trouve aussi beaucoup d'inspiration dans des femmes comme moi, qui ont jonglé entre leur rôle de maman solo et leur carrière. Ces parcours me rappellent que, même face aux difficultés, il est possible de réussir si on est tenace et qu'on ne lâche pas.

Quelle est ta plus grande fierté jusqu'à présent ?

Je dirais que c'est ma capacité à transformer des situations difficiles en réussites concrètes, notamment en ce qui concerne des biens qui peinaient à se vendre. Je pense notamment à la vente d'une longère qui stagnait sur le marché depuis deux ans. Les propriétaires étaient découragés, et la maison nécessitait des travaux. Plutôt que de suivre la même approche que les autres agences, j'ai pris le temps de les écouter et de revoir ensemble la stratégie de vente. Nous avons ajusté le prix et j'ai conseillé des améliorations pour mieux valoriser l'intérieur de la maison. Après dix mois d'efforts, le bien a finalement trouvé preneur. Cela m'a demandé de la persévérance, de la négociation, et surtout d'établir une relation de confiance avec les propriétaires. Cette vente reste pour moi un bel exemple de résilience et de collaboration réussie.



INTERVIEW PROFILTHÈQUE

Mardi 21 janvier 2025

Pour publication immédiate

[lien direct vers l'interview ici](#)

Pourquoi avoir choisi l'immobilier comme domaine de reconversion ?

L'immobilier a été pour moi une évidence. Un parent d'un enfant que je gardais m'a un jour dit : « Annabelle, l'immobilier, c'est pour toi ! » À l'époque, je n'y avais pas prêté attention, mais cette idée est revenue lorsque je cherchais une activité qui allie autonomie, relationnel et challenge. Après en avoir discuté, j'ai pris ma décision rapidement. Ce que j'aime dans ce domaine, c'est la diversité des projets : écouter, comprendre les besoins des clients et trouver des solutions adaptées. Ma nature empathique trouve ici toute sa place ! Aider un propriétaire à vendre ou un acheteur à concrétiser son projet de vie me permet de me sentir utile. Cela me permet également de me libérer du cadre classique et de travailler de façon authentique, sans pression de devoir atteindre des objectifs inaccessibles, dans une démarche de sincérité.

Quelles sont les valeurs qui te guident au quotidien et comment les traduis-tu dans ton activité ?

L'écoute, la transparence, l'empathie, et la persévérance. Ce sont mes piliers. Je crois profondément à l'importance d'être honnête, même quand ce n'est pas facile. Mes clients savent qu'avec moi, pas de fausses promesses. Je préfère leur dire la vérité et travailler ensemble pour trouver les meilleures solutions. L'écoute est essentielle dans mon métier. Chaque client a une histoire, des attentes, des peurs parfois. Prendre le temps de les comprendre, c'est la clé pour les accompagner efficacement. Et puis, il y a la persévérance. Certaines ventes demandent des mois de travail et des ajustements constants, mais je ne lâche rien tant que je n'ai pas exploré toutes les options.

Quels sont tes objectifs pour les mois ou années à venir ?

À court terme, je veux renforcer ma visibilité, notamment grâce au référencement et à une présence locale plus forte à Ballan-Miré et ses alentours. À long terme, mon rêve serait de m'installer dans la commune où je travaille et, pourquoi pas, de devenir propriétaire. Ce serait une belle étape dans ma vie. Mais au-delà des objectifs matériels, je veux continuer à bâtir des relations de confiance avec mes clients et à offrir un service sincère et humain.



Mardi 21 janvier 2025

Pour publication immédiate

INTERVIEW PROFILTHÈQUE

[lien direct vers l'interview ici](#)

Un dernier conseil pour les femmes qui hésitent à se lancer dans l'entrepreneuriat ?

Osez ! Même si ça fait peur, lancez-vous. Vous avez déjà toutes les ressources en vous pour réussir, même si le chemin peut sembler flou au début. Entourez-vous de personnes bienveillantes, restez fidèle à vos valeurs et n'ayez pas peur de vous tromper. Et surtout, félicitez-vous d'avancer dans la bonne direction et ne laissez personne vous décourager !



CONTACT



Annabelle Jutard

Conseillère en immobilier

37510 Ballan-Miré et alentours

Site web : ww.safti.fr/votre-conseiller-safti/annabelle-jutard

✉ E-mail : annabelle.jutard@safti.fr

☎ Téléphone : 06 85 01 48 72

Suivez ses actualités :

 [Instagram](#)

 [Facebook](#)

 [LinkedIn](#)



Profilthèque

Webzine dédié aux femmes entrepreneures

Laetitia ELDIN Fondatrice

Stratégies SEO et Relations Presse

Mail : info@profiltheque.com

Tél : 06 09 82 28 33

Site web : www.profiltheque.com

LinkedIn : linkedin.com/in/laetitia-eldin